

Online-Druckereien bieten vielfältige Services für Wiederverkäufer

# Große Geschäfte mit kleinen Kollegen

Das Geschäftsmodell des Online-Druckers war in den vergangenen Jahren überaus erfolgreich. Mit der Einführung von Sammelformen und leistungsfähigen automatischen Workflows konnten Druckereien, die sich auf dieses Konzept eingelassen haben, hervorragende Geschäfte machen und kräftig wachsen. Heute erhalten die Online-Druckereien von vielen Kollegen Aufträge, die diese zu den dort verlangten Preisen nicht selbst produzieren könnten.



Die größten Kundengruppen der Online-Druckereien sind zum einen gewerbliche Kunden und zum anderen Kollegen. Die Vorteile für die Kollegen, die ihre Aufträge auslagern, liegen hauptsächlich in den günstigen Herstellungskosten. Da in vielen Online-Shops vorwiegend Standardprodukte angeboten werden, ist es für die Kollegen nur möglich, Aufträge herauszugeben, die genau in das Raster des jeweiligen Online-Anbieters passen. Denn die meisten Online-Shops bieten nur ein bestimmtes Papiersortiment oder ausgewählte Formate an. Damit stehen Druckereien, die Teile ihrer Aufträge ausgliedern wollen, vor dem Problem, die jeweils richtigen bzw. günstigsten Lieferanten zu finden. Selber zu produzieren oder auszugliedern, ist für viele kleinere Druckereien zur entscheidenden Frage im Tagesgeschäft geworden. Andererseits bieten sich vor diesem Hintergrund auch weitreichende Chancen, denn wer das Ausgliedern von Aufträgen praktiziert, kann seinen Kunden ein umfassendes Spektrum an Produkten und Dienstleistungen anbieten und wird damit als kompetenter Partner für sie interessant. Vielleicht wird die Kombination von umfassendem Service für den Kunden und eingekauften Druck-

produkten ein interessantes Geschäftsmodell für kleinere Offset-Druckereien, die die hohen Investitionen in einen modernen Maschinenpark nicht selber stemmen wollen oder können. Schließlich bieten sie ihren Kunden in jedem Fall die Kompetenz für Druckprodukte. Heute gelangen die Aufträge fast ausschließlich über den Browser des Kunden in den Workflow der Online-Druckereien. Denkbar wäre natürlich auch, dass die Fachleute der grafischen Produktion spezielle Workflowmodule nutzen, mit denen es noch leichter wird, die Auftragsabwicklung zwischen verschiedenen Unternehmen im Hinblick auf die Kalkulation und den Austausch der Druckdaten noch einfacher zu gestalten und besser zu optimieren. Dass die großen und spezialisierten Online-Drucker ein besonderes Know-how haben, automatische Workflows zu entwickeln, haben sie bewiesen. Eine spannende Frage ist in diesem Zusammenhang, wann die Hersteller der Produktionssysteme diese Entwicklung aufgreifen und für ihre Maschinen Workflowumgebungen anbieten, die noch besser auf eine total vernetzte Produktion ausgerichtet sind. Führende Online-Drucker hat World of Print nach der Zusammenarbeit mit den Kollegen befragt: Bieten Sie spezielle

Services für Druckdienstleister an? Welche Leistungen bieten Sie für Offset-, Digital- und/oder LFP-Druckereien? In welchen Bereichen sehen Sie in den kommenden Jahren noch ein erhebliches Wachstum? Wie verteilen sich bei Ihnen die Anteile der verschiedenen Kundengruppen?

## ARNDT BESSING, GESCHÄFTSFÜHRER CEWE-PRINT.DE



Ja, Druckdienstleister können bei CEWE-PRINT.de als Wiederverkäufer von individuellen Services profitieren. So können zum Beispiel Lieferungen im Namen des Druckpartners an bis zu zehn unterschiedliche Adressen verschickt werden. Außerdem steht ein persönlicher Kundenberater zur Verfügung, auch im Rahmen einer Vor-Ort-Beratung.

Digitaldruckereien können ihr Produktangebot erweitern, nahezu jede Auflagengröße bestellen und mit dieser Flexibilität auch bei ihren Kunden punkten. LFP-Druckereien haben die Möglichkeit, neben großformatigen Drucken, die klassischen Druck-Erzeug-

nisse vom Flyer bis zur Broschüre anzubieten. Und auch der Produktbereich Werbe- und Messtechnik passt hervorragend zu dem Produktportfolio LFP. Mit dem Overnight Service für bestimmte Produktgruppen können Druckpartner eigene Kunden schnellstmöglich bedienen. Auf Wunsch stellen wir ein Produktmusterportfolio zusammen, mit dem Druckpartner umfangreich ihre eigenen Kunden beraten können. Generell entdecken immer mehr Werbungtreibende den Online-Druck als attraktive Möglichkeit, Kampagnen schnell und zu einem fairen Preis umzusetzen. Das Wachstum wird also auch durch Neukunden entstehen, die den Online-Druck als Unterstützung für effektives Marketing neu nutzen. Außerdem werden individuelle Lösungen rund um das Printprodukt für unsere Bestandskunden immer wichtiger. Von der Messewand über den Flyer bis zur Verpackung möchte der Kunde am liebsten so viel wie möglich aus einer Hand einkaufen und so die Werbemittelbeschaffung für integrierte Kampagnen effizienter gestalten. Die Übergänge von Einkauf und Marketing werden für die Werbungtreibenden immer fließender, und das spüren wir auch im Einkaufsverhalten der Kunden. Dementsprechend optimieren wir das Produktportfolio regelmäßig.

Ein weiterer Pluspunkt für CEWE-PRINT.de ist der anhaltende Haptiktrend. Immer mehr Unternehmen wollen Emotion zusätzlich über ein haptisches Erlebnis spürbar machen. In diesem Sinne erweitern wir regelmäßig das Angebot an besonderen Papieren und schönen Veredelungen, die unseren Kunden zur Verkaufsförderung dienen. Generell richtet sich CEWE-PRINT.de an alle gewerblichen Kunden. Unsere Kundenstruktur setzt sich zusammen aus werbungtreibenden Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen, professionellen Agenturen, Copy Shops und Druckdienstleistern. Auch die Kundengruppe der Konsumenten wendet sich an CEWE-PRINT.de, z. B. bei der Bestellung von Hochzeitseinladungen.

#### **HEIKO MAZUR, GESCHÄFTSFÜHRER HÄUSER/DRUCKDISCOUNT24.DE**

Als Online-Druckerei bieten wir unser Angebot natürlich auch Kollegen an. Schließlich sind wir an einem gemeinschaftlichen Miteinander interessiert.



So bedienen wir zu 80 % Geschäftskunden – darunter etwa 1.200 Druckereien – und 20 % Endkonsumenten. Speziell für

Kollegen und Druckdienstleister bieten wir Blanko-Muster und -Dateivorgaben an, die diese ganz einfach an die eigenen Kunden weitergeben können. Neben kompetenter Beratung durch unser Fachpersonal realisieren wir unabhängig von unserem Online-Shop nach Absprache auch ganz individuelle Druckprodukte. Dafür setzen wir einen großen und modernen Maschinenpark ein, der im Offsetdruck neun und im Digitaldruck sowie im LFP-Druck jeweils fünf Druckmaschinen umfasst. Im Offset-Bereich bieten wir mit unserem 160er-Raster einen in Deutschland einmaligen Service an. Dadurch erreichen wir fotorealistische Druckergebnisse mit feinsten Strukturen. Wir legen aber auch generell viel Wert auf eine hohe Qualität, die wir unter anderem durch kontinuierliche Qualitätskontrollen während der Produktion sicherstellen. Neben der hohen Qualität von Druckprodukten werden zukünftig auch Mehrwerte in Form von auffallenden Materialien, ungewöhnlichen Formaten und besonderen Veredelungen stark nachgefragt werden. Ebenso wie hochpersonalisierte Druckprodukte im Kleinstauflagen-Bereich.

#### **HANS-JOACHIM KALTWASSER, GESCHÄFTSFÜHRER DRUCKPORTAL.DE**



Die Online-Druckerei Druckportal.de bietet für Druckdienstleister bis zu 3 % Reseller-Rabatt und neutralen Versand an, der innerhalb Deutschlands inklusive ist. Alle Auftragsdaten der Wiederverkäufer werden streng vertraulich behandelt. Konsumenten wie auch B2B-Kunden können bei Druckportal.de den Kauf auf Rechnung über den Dienstleister BillPay nutzen. Bei jedem Auftrag ist ein kostenloser Basis-Datencheck inklusive.

Durch eine schlanke Produktion und dadurch gegebene günstige Preise pro-

fitieren auch andere Druckereien von dem preiswerten Drucksachen-Einkauf über unseren Online-Shop. Gerade Standardprodukte wie Flyer, Visitenkarten, Falzflyer, Postkarten, Blöcke oder auch Broschüren, für die keine Druckabnahme benötigt wird, lassen sich so effektiv und kostengünstig herstellen, und sie haben mehr Zeit und Kapazitäten, um ihre Kunden bei anspruchsvolleren Produkten besser beraten zu können.

Unsere Kundengruppen gliedern sich zur Zeit in ca. 40 % Konsumenten und ca. 60 % gewerbliche Einkäufer, wobei letztere ca. 8 % Händler aus dem EU-Ausland beinhalten. Ein großer Anteil (ca. 35 %) der gewerblichen Kunden besteht aus Wiederverkäufern aus dem graphischen Gewerbe. Erhebliches Wachstum sehen wir in den nächsten Jahren durchaus bei der Unterstützung der Kollegenbetriebe sowie bei der Dienstleistung innerhalb des EU-Auslands, von wo wir zunehmend Anfragen und Aufträge erhalten. Des Weiteren arbeiten wir daran, unser Produktprogramm stetig weiter auszubauen und breiter aufzustellen.

### WIBKE THIES, MITGLIED DER GESCHÄFTSLEITUNG FLYERALARM



Ja, vor allem Individualität ist hier gefragt. Wir bieten unseren Kunden für ihre maßgeschneiderten Wünsche eine entsprechende Individual-Lösung. Diese Prozesse abseits des Standards passen wir nicht nur den Produkten an, sondern wissen diese auch in unsere Serviceabläufe entsprechend einzuarbeiten – das beginnt bei der fachkundigen Beratung und endet bei angepassten Zahlungsabläufen. Daraus resultieren Partnerschaften, die beide Seiten im Tagesgeschäft zu leben wissen. Verlässlichkeit und Qualität spielen eine tragende Rolle.

Leistungen für Offset-, Digital- und/oder LFP-Druckereien sind weitgehend deckungsgleich. Wenngleich die Anforderungen unserer Kunden an uns in diesen Bereichen anders gelagert sind, haben wir individuelle Antworten. Letztlich gilt auch hier: Wir als Flyeralarm wollen unsere Kunden mit

unseren Produkten und Serviceleistungen am Ende des Tages erfolgreicher machen – das spüren und schätzen unsere Partner in der täglichen Zusammenarbeit.

Wir sehen in allen Bereichen bei gedruckten Werbemitteln nach wie vor einen steigenden Bedarf. Flyer und Visitenkarten gehören weiterhin zu den Werbestandards, das sehen wir in unseren Wachstumszahlen. Wachstumchancen gibt es natürlich in Verticals, d. h. in branchenspezifischen Angeboten sowie in der Verbindung zwischen Online- und Offline-Angeboten.

Wir fokussieren uns auf die Bedarfe im B2B-Bereich, d. h. Kreative und Agenturen sind eine wichtige Kundengruppe für uns, ebenso die zahlreichen KMU. Wir freuen uns aber natürlich, dass wir ungeachtet dieser Fokussierung stark Privatkunden gewinnen, die die damit verbundenen Vorteile zu schätzen wissen.

### STEFAN HARDER, INHABER HARDER-ONLINE/LABELPRINT24



Ein erheblicher Teil der Kunden der Etikettendruckerei Labelprint24 sind andere Druckdienstleister oder Wiederverkäufer. Bei allen Arten von Haftetiketten und vor allem bei unseren Spezialetiketten, etwa den im Digitaldruck gefertigten Sandwichetiketten oder Booklet-Etiketten, können wir auf eine wachsende Zahl von Kooperationen mit Kollegenbetrieben verweisen. Ein entsprechendes Volumen vorausgesetzt, bieten wir anderen Druckereien, Resellern und gewerblichen Einkäufern attraktive gestaffelte Rabatte.

Sowohl preislich als auch beim Know-how gehören wir zu den führenden E-Commerce-Anbietern von digital gedruckten Etiketten in D/AT/CH. Gute Wachstumchancen sehen wir in den kommenden Jahren beim Digitaldruck von Klebeetiketten, Sandwichetiketten und Booklet-Etiketten. Für den Digitaldruck sprechen viele Vorteile – eine gute Druckqualität, die einfache Möglichkeit zur Personalisierung, kurze Umrüstzeiten, schnelle Lieferzeiten und die damit verbundenen Kostenvorteile. Aus diesen Gründen investieren wir

seit Jahren konsequent in modernste digitale Druck- und Weiterverarbeitungstechniken. Das sind Investitionen, von denen auch unsere Kollegen aus der Druckbranche profitieren.

### DR. MICHAEL FRIES, GESCHÄFTSFÜHRER ONLINE- PRINTERS/DIEDRUCKEREI.DE



Wiederverkäufer haben die Möglichkeit, an unserem Premiumprogramm teilzunehmen, das unseren Druckpartnern attraktive Konditionen bietet. Neben einem persönlichen Ansprechpartner und einer speziellen Rabattstaffel können im Rahmen des Programms auch individuelle Vereinbarungen zum Einkaufs- und Abwicklungsprozess getroffen werden, um den jeweiligen Anforderungen gerecht zu werden.

Unabhängig vom Premiumprogramm versenden wir alle Druckprodukte an eine Wunschadresse mit Wunsch-Absenderadresse, neutralem Lieferschein und ohne Branding. Die Rechnung erhält dabei nur die bestellende Druckerei per E-Mail, was „Dropshipping“ möglich macht.

Konventionelle Druckereien können unser gesamtes Produktsortiment bequem über unseren Online-Shop bestellen. Durch den Druck auf Sammelformen können wir besonders günstig produzieren. Wir haben den Maschinenpark und die Belegschaft, um im Blitzdruck viele Drucksachen noch am Tag der Bestellung zu fertigen und zu versenden. Unser Großformatdruckbereich wächst nach wie vor stark. Die Bestellung von Planen, Schildern und Fahnen in zentimetergenauer Wunschgröße wird in der Zukunft sicherlich noch beliebter werden. Einen weiteren Trend sehen wir in beschleunigten Produktionszeiten. Das ist einer der Gründe, weshalb wir nun auch Broschüren im Blitzdruck anbieten.

95 % unserer Kunden stammen aus dem B2B-Bereich und ein nicht unerheblicher Teil unserer Kunden sind Druckereien. Als einzige Online-Druckerei, die aus einem konventionellen Akzidenzbetrieb entstanden ist, arbeiten wir gern und vertrauensvoll mit Kollegenbetrieben zusammen.